PARTS OF THE ORIGINAL DOCUMENT

ARE OF POOR REPRODUCTIVE QUALITY

CERTAINES PARTIES DU DOCUMENT ORIGINAL

SONT DE PIÈTRE QUALITÉ DE REPRODUCTION

RAPPORT ANNUEL 1986-1987

DE LA SOCIÉTÉ

DES ALCOOLS

DU QUÉBEC

Montréal, le 15 septembre 1987

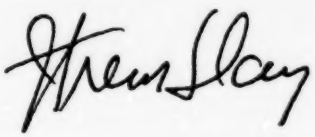
Monsieur Daniel Johnson
Ministre de l'Industrie et du Commerce du Québec

Monsieur le Ministre,

Il me fait plaisir de vous soumettre le rapport annuel 1986-1987 de la Société des alcools du Québec, dans lequel nous présentons l'état des finances ainsi qu'un résumé des activités de l'entreprise, pour l'exercice financier qui prenait fin le 28 mars 1987.

Je vous prie d'agréer, Monsieur le Ministre, l'expression de ma considération distinguée.

Le président-directeur général



Jocelyn Tremblay

PROFIL DE L'ENTREPRISE

La Société des alcools du Québec, qui compte 65 années d'existence, est une société publique dont le mandat consiste, essentiellement, à importer, distribuer et vendre, en exclusivité, des boissons alcooliques sur tout le territoire du Québec.

Ce commerce des boissons alcooliques s'effectue par un réseau de 353 succursales et, depuis quelques années, par le réseau des épiceries et des dépanneurs du Québec, autorisés par la Société à vendre des vins et des cidres désignés.

La Société des alcools du Québec commercialise plus de 3 000 produits provenant de 37 différents pays. Elle compte 2 227 employés réguliers et a réalisé, en 1986-1987, un chiffre d'affaires de 948,4 millions de dollars.

SOMMAIRE

3 Faits saillants

4 Message du président du Conseil d'administration

6 Message du président-directeur général

8 De nouveaux défis, de nouveaux services

9 Un investissement dans la qualité

10 Bilan social 1986-1987

12 Revue financière

16 Rapport des vérificateurs

17 États financiers

20 Notes complémentaires

23 65 ans d'histoire : une évolution à la mesure des Québécois

28 Administrateurs et dirigeants

FAITS SAILLANTS

	82-83	83-84	84-85	85-86	86-87
Ventes totales					
Ventes nettes					
(en millions de dollars)	780,7	838,5	882,9	935,7	948,4
Variation					
(en millions de dollars)	61,2	57,8	44,4	52,8	12,7
Variation en pourcentage	8,5	7,4	5,3	6,0	1,4
Ventes totales					
(en millions de litres)	90,1	92,3	95,0	98,7	95,3
Variation en pourcentage	– 3,3	2,4	2,9	3,9	– 3,4
Ventes de spiritueux*					
Ventes totales					
(en millions de dollars)	428,4	442,2	446,1	450,8	449,2
Variation en pourcentage	6,5	3,2	0,9	1,0	– 0,3
Ventes totales					
(en millions de litres)	27,9	26,8	25,6	23,9	21,7
Variation en pourcentage	– 8,2	– 3,9	– 4,5	– 6,6	– 9,2
Ventes de vins et autres**					
Ventes totales					
(en millions de dollars)	352,3	396,3	436,8	484,9	499,2
Variation en pourcentage	9,0	12,5	10,2	11,0	2,9
Ventes totales					
(en millions de litres)	62,2	65,5	69,4	74,8	73,6
Variation en pourcentage	– 0,1	5,3	5,9	7,8	– 1,6
Dépenses de fonctionnement					
Dépenses de fonctionnement					
(en millions de dollars)	145,5	143,7	149,1	157,1	160,5
Pourcentage des dépenses sur les ventes nettes	18,6	17,1	16,9	16,8	16,9
Bénéfice net					
Bénéfice net					
(en millions de dollars)	286,7	321,8	340,5	356,8	360,7
Pourcentage de bénéfice net sur les ventes nettes	36,7	38,4	38,6	38,1	38,0
Variation en pourcentage	*26,6*	*12,2*	*5,8*	*4,8*	1,1
Autres données					
Nombre de succursales	359	361	361	359	353
Nombre d'employés réguliers	2576	2459	2389	2167	2227
Nombre de produits de tous formats	2416	2401	2684	2960	3166

(Incluant les ventes de coolers à base de spiritueux)

**(Bières, cidres et coolers à base de vins et cidres)*

MESSAGE DU PRÉSIDENT DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

Il y a 65 ans naissait la Commission des liqueurs de Québec, l'ancêtre de l'actuelle Société des alcools du Québec. Pour le gouvernement du Québec d'alors, la création d'un monopole du commerce des vins et des spiritueux représentait le moyen le plus efficace de lutter contre l'alcoolisme. Cette solution originale devait d'ailleurs être adoptée par les autres provinces canadiennes au cours des années suivantes.

Retracer l'histoire du commerce des boissons alcooliques au Québec au cours de ces 65 dernières années, c'est revivre une facette fort révélatrice de l'évolution de la société québécoise.

De 1921 à 1986, ce commerce a connu de profondes transformations en réponse aux comportements sans cesse changeants des Québécois à l'égard de la consommation de boissons alcooliques. Qu'il suffise de rappeler l'aspect austère des premiers magasins de la Commission des liqueurs qui ressemblaient davantage à des confessionnaux qu'à des établissements commerciaux.

Loin de ralentir, cette évolution semble s'accélérer avec les années. Un phénomène que l'on observe non seulement au Québec mais dans l'ensemble de l'Amérique et de l'Europe.

La croissance de la consommation de vins, très rapide dans les années 60 et 70, connaît aujourd'hui un net ralentissement, alors que les ventes de spiritueux continuent de fléchir abruptement. La clientèle, à la fois plus exigeante et plus avertie, impose un élargissement des gammes de produits et un assouplissement des pratiques de commercialisation. Tandis que l'évolution des goûts et des comportements des consommateurs crée de nouvelles tendances au niveau de la demande, que viennent exacerber les pressions à la hausse sur les prix et les campagnes visant à promouvoir la modération et à réduire les méfaits de l'alcoolisme, on observe du côté de l'offre une concurrence accrue entre les pays producteurs.

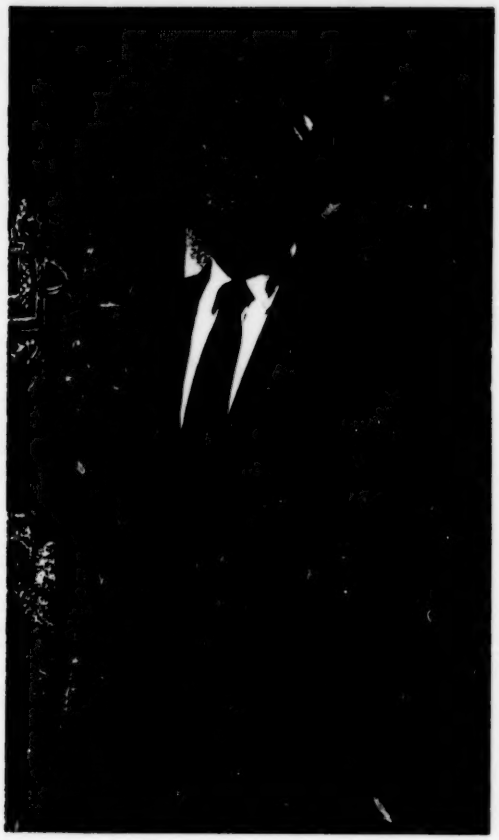
Cette mutation rapide que subit actuellement le commerce des boissons alcooliques exige de la Société des alcools du Québec une adaptation tout aussi rapide à tous les niveaux de son organisation.

La Société des alcools du Québec entend poursuivre le virage commercial amorcé l'an dernier en réponse à cette mutation.

L'exercice 1987-1988 mettra l'accent sur la performance économique et ce, tant au niveau de notre appareil de production et de distribution qu'à celui de notre réseau de succursales. L'effort de rationalisation portera aussi sur notre sélection de produits.

La Société des alcools du Québec intensifiera le développement d'outils de gestion, adaptés à notre réalité, qui nous permettront d'évaluer avec plus de précision l'efficacité de chacune des composantes de la commercialisation et de prendre les mesures appropriées afin d'ajuster les décisions micro-économiques en fonction des impératifs du marché et de la satisfaction de nos clientèles.

Afin d'être en mesure de relever les défis que l'avenir lui tend, la Société des alcools du Québec doit avoir une vision claire de ses objectifs.

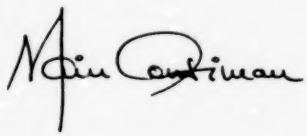


Leur réalisation dépend à son tour de la mesure avec laquelle ils sont partagés par l'ensemble de notre personnel. C'est dans ce contexte que nous avons entrepris, au cours de l'exercice 1986-1987, une importante réforme de notre gestion interne qui vise l'établissement d'une communication efficace à tous les niveaux de l'entreprise, une condition de succès à l'aube des années 90.

Bien que l'environnement dans lequel nous oeuvrons devienne plus complexe, nous demeurons confiants que l'avenir nous réserve des possibilités de croissance. Nous sommes cependant conscients que notre croissance future sera limitée à certains secteurs et plus modérée qu'à d'autres époques de notre histoire. Elle sera néanmoins suffisante pour entretenir la motivation de notre personnel et l'intérêt de notre actionnaire.

À plus long terme, la libéralisation des échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis et l'abolition progressive des tarifs douaniers dans le monde auront aussi des effets marqués sur le commerce international des boissons alcooliques auxquels la Société des alcools du Québec devra réagir promptement. Nous demeurons aux aguets de ces changements et, le moment venu, nous serons prêts à effectuer les adaptations que la situation nécessitera.

Le président du Conseil d'administration



Alain Cousineau

MESSAGE DU PRÉSIDENT-DIRECTEUR GÉNÉRAL

L'exercice 1986-1987 demeurera, pour nous tous à la Société des alcools du Québec, une année de changement marquée par l'instauration d'une nouvelle philosophie de gestion conçue pour rallier l'ensemble de notre personnel autour des objectifs primordiaux de la Société, à savoir : offrir un service de premier ordre à notre clientèle, des opérations efficaces dans tous les secteurs et des produits de qualité.

Conscients du fait que nos ressources humaines constituent notre atout le plus important dans l'atteinte de ces objectifs, nous avons pris, dès le début de 1986, un certain nombre de mesures susceptibles de favoriser, au sein de l'entreprise, un climat de collaboration, d'animation, de coordination et de consultation. Nous visions par ce changement à établir une meilleure communication à tous les niveaux de l'entreprise afin de mettre à profit la connaissance, le dynamisme et le potentiel de nos employés.

Nous avons d'abord créé un comité de sensibilisation à la communication dont le but était d'ouvrir la voie au changement profond qui devait s'opérer par la suite, tant au niveau de notre comportement qu'à celui de notre façon de voir l'entreprise.

Les résultats de cette démarche n'ont pas tardé à se faire sentir. Par exemple, l'esprit nouveau qui anime actuellement notre réseau de succursales se traduit par une participation accrue de nos employés aux activités de leur région. Il illustre cette nouvelle volonté qu'ont maintenant nos employés de répondre plus adéquatement aux besoins spécifiques de notre clientèle. En s'impliquant davantage dans leur communauté, ils sont ainsi à même de mieux prendre le pouls des communautés desservies par la Société des alcools du Québec.

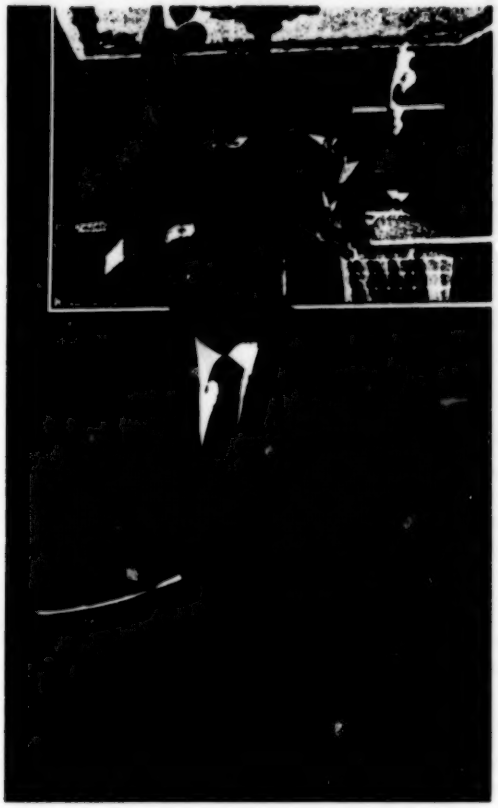
De la même façon, du côté du secteur de la production, l'intérêt renouvelé du personnel se manifeste par une préoccupation accrue à l'égard de la qualité des produits. Tant au niveau de l'élaboration de nos marques maison qu'à celui de leur présentation, le personnel vise à atteindre les plus hauts standards de qualité.

En fait, il s'agit là de la première étape d'un processus de changement irréversible. Notre personnel a réalisé que l'existence de toutes les unités administratives et opérationnelles se justifie par les services qu'elles rendent tant à leurs clientèles internes qu'à leurs clientèles externes. Dans cet esprit, nous amorcerons au cours du présent exercice financier, un programme continu de formation et d'information permettant de gérer la qualité du service de l'entreprise. La Société des alcools du Québec sera donc résolument « **À l'écoute du client** ».

Les résultats d'exploitation

Au chapitre des résultats d'exploitation de 1986-1987, nous avons réalisé des ventes totalisant 948,4 millions de dollars, ce qui nous a permis de verser un dividende de 361 millions de dollars à notre actionnaire, le gouvernement du Québec.

Si ces chiffres sont légèrement en deçà de nos prévisions, il faut se rappeler qu'à la toute fin du précédent exercice, la Société des alcools du Québec a réalisé un surcroît de ventes de 18 millions de dollars. Ce surcroît est survenu à la suite de l'annonce, deux semaines à l'avance, de l'entrée en vigueur des nouveaux prix du mois d'avril 1986. Prévenus de la hausse prochaine des prix, nombre de consommateurs ont ainsi devancé des achats qu'ils auraient normalement effectués au cours du présent exercice.



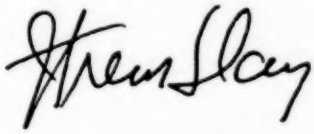
D'autre part, il est bien évident que cette hausse des prix de nos produits en 1986-1987, jointe à l'annonce d'une baisse du prix des vins en Ontario, a été à l'origine d'un déplacement de la demande des Québécois. En 1986-1987, un nombre relativement important de consommateurs s'est ainsi approvisionné en Ontario, comme en font foi les baisses de 6 à 15 % des ventes de nos succursales situées à la frontière des deux provinces.

Par ailleurs, il s'est développé, au cours des dernières années, un commerce parallèle des vins qui représente, à n'en pas douter, un manque à gagner de plusieurs millions de dollars pour la Société des alcools du Québec et le gouvernement du Québec. En 1986-1987, la Société des alcools du Québec a collaboré très étroitement avec les différents organismes de contrôle (Régie des permis d'alcool du Québec, corps policiers, ministère de l'Industrie et du Commerce, ministère du Revenu) afin de développer et d'établir des mesures de contrôle dans le but de mettre fin à ce commerce parallèle.

Grâce à l'instauration de ces nouvelles mesures de contrôle et aux efforts déployés par l'entreprise pour contenir les hausses de prix de ses produits en 1986-1987, nous prévoyons réaliser, pour 1987-1988, des ventes qui atteindront, pour la première fois de notre histoire, le milliard de dollars et qui permettront de remettre au gouvernement du Québec des dividendes qui se situeront aux alentours de 370 millions de dollars.

En terminant, je veux rendre hommage à tous les employés de la Société des alcools du Québec pour leur enthousiasme démontré dans l'atteinte des objectifs de notre entreprise. Je veux aussi témoigner du professionnalisme et de la compétence apportés par les membres du Conseil d'administration dans la direction de la Société des alcools du Québec.

Le président-directeur général



Jocelyn Tremblay

DE NOUVEAUX DÉFIS, DE NOUVEAUX SERVICES

L'année 1986-1987 de la Société des alcools du Québec porte l'empreinte de l'effort d'intégration à ses différents milieux et de l'esprit d'initiative. Une année marquée aussi par un effort de recherche de produits étrangers de qualité, à des prix avantageux, et par l'arrivée des coolers sur le marché québécois. Ces nouveaux produits, dont le succès commercial a été remarquable, ont totalisé 6,8 millions de dollars de revenus.

Plusieurs innovations ont jalonné le dernier exercice financier. À ce chapitre, il faut mentionner la mise en vente par anticipation, par correspondance, de certains vins tels que des Crus bourgeois et des Bordeaux primeurs 1983, les nombreuses promotions thématiques qui se sont étendues à l'ensemble des succursales, de même que la mise à l'essai, dans la région de Sherbrooke, d'un projet de commandes téléphoniques et de vente par cartes de crédit. Ce projet a toutefois été abandonné parce qu'il ne semblait pas répondre aux besoins des consommateurs.

La vie des succursales

Soucieuse de s'adapter à la réalité du marché, la Société des alcools du Québec déploie, depuis quelques années, des efforts pour renouveler et personnaliser l'image de ses succursales par le biais de promotions, d'animation et de dégustations de produits qu'elle commercialise. Au cours de 1986-1987, cette volonté de renouveau s'est accentuée plus que jamais alors que les succursales se sont littéralement ouvertes à leurs communautés respectives. Que ce soit dans le cadre du Festival des montgolfières du Haut-Richelieu, du 250e anniversaire de la Beauce, du Carnaval de Québec ou d'autres manifestations, le personnel de la Société des alcools du Québec a pris une part active aux événements régionaux. Le personnel des succursales a aussi collaboré à différents projets mis sur pied par des organismes locaux, et s'est chargé, à l'occasion, d'exposer dans les succursales des oeuvres d'artistes régionaux.

D'autres initiatives ont contribué à rapprocher les succursales de leurs milieux : personnalisation des étalages, dégustations et promotions avec la collaboration de restaurateurs ou d'hôteliers, cours sur la tenue de bar amateur et sur la connaissance des vins, conférences, dégustations commentées, soirées d'information pour les détenteurs de permis ou les industriels et achat de publicité dans les médias locaux en sont quelques exemples.

La pertinence des dégustations (près de 4 500 en 1986-1987 : plus du double de 1984-1985 et un tiers de plus que l'an dernier) s'est à nouveau affirmée. Au cours du dernier exercice, un effort particulier a permis d'associer les dégustations de vins à la gastronomie. Des recettes originales ont ainsi été élaborées et distribuées à la clientèle de la Société des alcools du Québec.

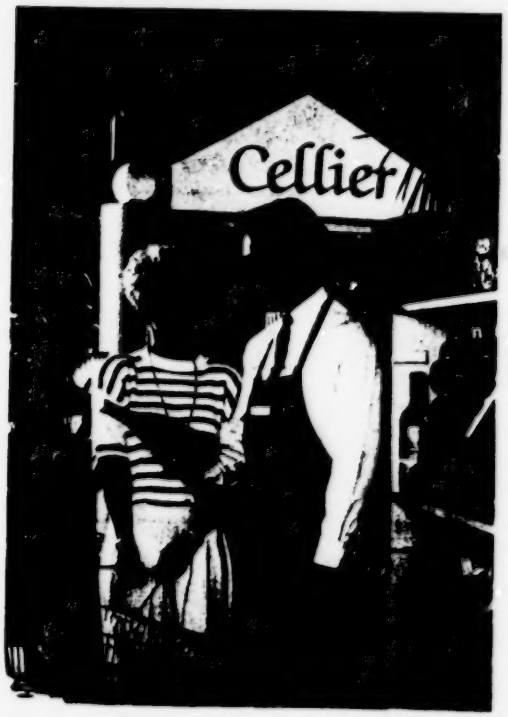
Une clientèle bien spécialisée

Cette année a aussi été marquante pour le Centre de distribution spécialisé de la Société des alcools du Québec, le seul lieu où se trouvent toutes les marques et tous les formats disponibles au Québec, dont le nombre excède 3 000. En effet, en plus de sa vocation traditionnelle qui est d'approvisionner les quelque 1 800 hôteliers et restaurateurs de la région de Montréal, le Centre de distribution spécialisé s'est vu confier, en 1986-1987, le mandat de servir les clientèles de l'ancienne succursale de la Place Versailles. C'est donc dire qu'en plus de s'acquitter des commandes postales adressées au Québec et des expéditions dans les autres provinces, le Centre de distribution spécialisé offre maintenant des services aux corps diplomatiques, aux pourvoyeurs de navires, aux boutiques hors taxes, au Salon international des Vins et Spiritueux et aux responsables de diverses autres manifestations.

UN INVESTISSEMENT DANS LA QUALITÉ

Plus que jamais auparavant, le souci d'encourager l'initiative personnelle et les échanges d'idées a caractérisé l'année 1986-1987. Le personnel directement concerné étant souvent le mieux placé pour percevoir les besoins du client et déterminer les méthodes de travail les plus efficaces, les employés ont été invités à faire connaître leurs vues.

C'est donc sous le signe de la sensibilisation à la communication que s'est déroulée la dernière année, une année qui a vu naître plusieurs initiatives en matière de gestion et de communication avec le personnel. Dès les premiers mois de l'exercice financier et sous l'impulsion de la direction générale, le Comité de sensibilisation à la communication (C.S.C.) a été créé, regroupant des représentants de divers secteurs de l'entreprise, des syndicats et des associations professionnelles. Le C.S.C. a été actif tout au long de l'année, ajoutant aux dix-huit réunions qu'il a tenues, plusieurs rencontres en sous-comités.



La formation des conseillers en vins est de toute première importance dans la personnalisation des services à la clientèle.

Nombre d'activités, issues du C.S.C., visaient à rallier les employés autour d'un même esprit d'entreprise, et à insuffler à chacun un sentiment d'appartenance et de responsabilité. Qu'il suffise de mentionner le thème « L'équipe championne » qui a donné lieu au ralliement de quelque 5 000 employés et membres de leurs familles, à Montréal, le 31 août 1986.

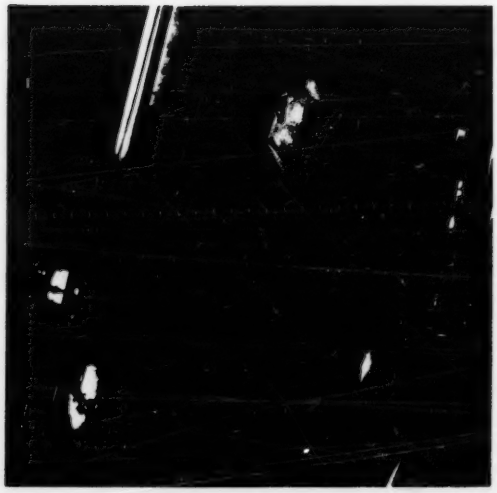
D'autre part, convaincue de la valeur de la formation et de l'épanouissement personnel de ses employés, la direction de l'entreprise a déployé, au cours du dernier exercice, d'importants efforts en matière de formation et de perfectionnement du personnel, sous le thème « Nos ressources humaines, un investissement dans la qualité ».

Outre les quelque 700 employés réguliers qui ont participé à des activités de formation ou qui ont bénéficié de la politique de remboursement des frais de scolarité de l'entreprise, nombre de stagiaires ont profité des programmes de la Société des alcools du Québec, destinés aux futurs gestionnaires, contremaîtres et directeurs de succursale. Ces programmes se poursuivront d'ailleurs au cours de la présente année.

Le dernier exercice a aussi favorisé la formation du personnel des succursales. Ainsi, les conseillers en vins ont pu prendre part à des concours internes qui nécessitaient des recherches théoriques, à des cours de fine cuisine et à de fréquentes dégustations. Ils ont en outre bénéficié d'une attention particulière en ce qui a trait à la diffusion d'information et de documents pertinents à leur travail.

Les mouvements de personnel ont été nombreux durant l'exercice 1986-1987, en raison du nombre important de postes laissés vacants au cours de l'exercice financier précédent. Ces postes, dans la plupart des cas, ont pu être comblés par promotion interne ou mutation, ce qui confirme la volonté de la Société des alcools du Québec de permettre aux membres de son personnel de poursuivre leur carrière au sein de l'entreprise. Ainsi, 376 des 410 postes réguliers devenus vacants ont été comblés à l'interne.

La Société des alcools mise sur la qualité de ses ressources humaines. Son « équipe championne » est constituée de l'apport responsable de chacun de ses employés.



Au chapitre de la dotation et de la rémunération, l'implantation, au cours de l'année, d'un programme de description et d'évaluation des postes cadres et des postes non syndiqués a marqué un pas important. Des efforts de concertation entre la direction de la Société des alcools du Québec et l'Association des directeurs de succursales (A.D.S.S.A.Q.) ont également permis d'élaborer un recueil des conditions de travail des directeurs de succursale. Ce document énonce clairement le rôle et la mission du directeur de succursale en sa double qualité de gestionnaire et de représentant de l'employeur auprès de la clientèle.

Au cours de la dernière année, l'entreprise a aussi procédé au renouvellement de la convention collective du personnel technique et professionnel.

Bilan social 1986-1987

COMPOSITION DE L'EFFECTIF*

	Montréal	Québec	Total	%
Cadres supérieurs	92	14	106	4,75
Cadres intermédiaires	67	12	79	3,54
Directeurs de succursale	201	115	316	14,18
Personnel non syndiqué	67	13	80	3,59
Personnel syndiqué – SPTP	220	17	237	10,64
Personnel syndiqué – SEMB				
• Bureaux	140	20	160	7,18
• Magasins	502	259	761	34,17
Personnel syndiqué – STSAQ	380	108	488	21,95
Total	1 669	558	2 227	100,00

**Note : À ces effectifs réguliers, s'ajoutent 1 977 employés à temps partiel oeuvrant dans notre réseau de succursales, principalement les fins de semaine ou en soirée. De plus, 149 employés non titularisés, membres du Syndicat des travailleurs(euses) (STSAQ), travaillent dans nos entrepôts. Ces employés servent en période de pointe ou en remplacement du personnel ouvrier régulier. Ils sont sujets à des mises à pied temporaires et sont inscrits sur la liste de rappel.*

RÉPARTITION DE L'EFFECTIF TOTAL

Femmes	315	Moins de 10 années de service	856
Hommes	1912	De 10 à 19 années de service	911
		De 20 à 29 années de service	407
Embauchage	34	30 années de service et plus	53
Départs	104		

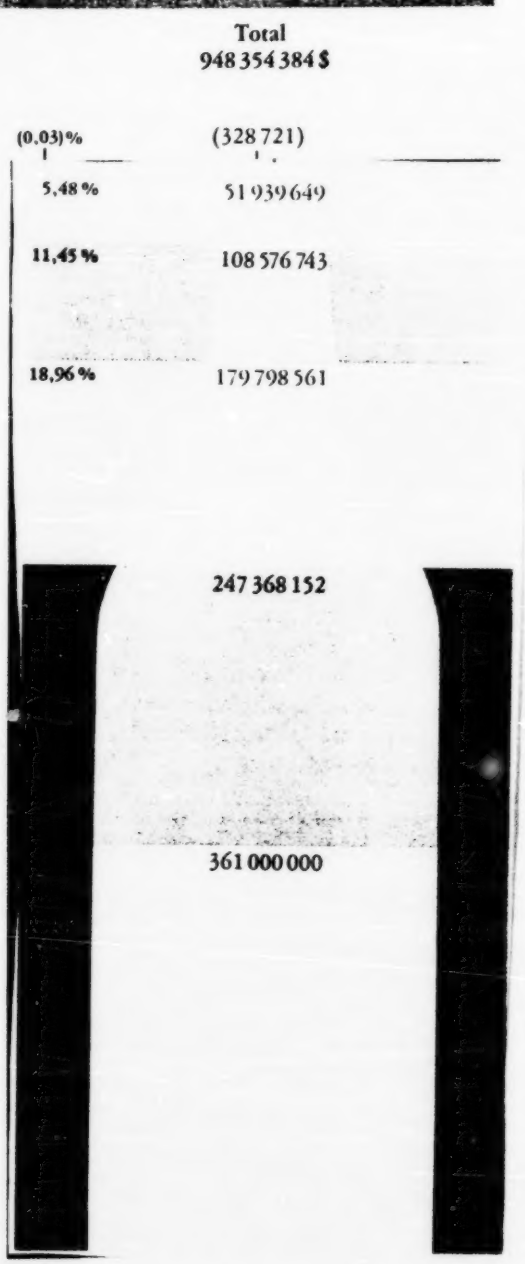
RÉMUNÉRATION ET AVANTAGES SOCIAUX

Rémunération totale au taux régulier	81 679 019 $
Rémunération en temps supplémentaire et en heures additionnelles	4 381 356
Gains totaux versés aux employés	**86 060 375**
Crédits-maladie et crédits de vacances	
Crédits pour maladie, vacances, congés flottants, temps supplémentaire, temps reporté (gains non versés)	**986 178**
Contribution de l'employeur aux régimes publics et privés d'avantages sociaux	
• Régime des rentes du Québec (R.R.Q.)	1 187 188
• Régime de l'assurance-maladie du Québec (R.A.M.Q.)	2 761 450
• Assurance-chômage	2 102 501
• Commission de la santé et de la sécurité du travail du Québec (C.S.S.T.)	802 365
• Régime de retraite des fonctionnaires (R.R.F.) et Régime de retraite des employés du gouvernement et des organismes publics (R.R.E.G.O.P.)	3 270 204
• Assurances collectives : vie, invalidité, accident-maladie	1 056 482
Contribution totale de l'employeur	**11 180 190**
	98 226 743
Contribution de l'employeur pour combler le déficit actuariel	
• Versement annuel pour combler le déficit actuariel accumulé au régime de retraite des fonctionnaires du Québec (R.R.F.)	10 350 000
Total de la rémunération et des avantages sociaux	**108 576 743 $**

La masse salariale totale est en hausse de 3,0 % par rapport à l'an dernier. Le montant global versé pour la rémunération et les avantages sociaux est passé de 95 millions à 98 millions de dollars.

REVUE FINANCIÈRE

La répartition du dollar de ventes 1986-1987



- Diminution des bénéfices non répartis
- Autres frais de fonctionnement
- Salaires et charges sociales
- Droits de douane et d'accise et taxes d'accise versés au gouvernement du Canada
- Achats de stocks et production
- Dividende au gouvernement du Québec

Pour l'exercice financier se terminant le 28 mars 1987, la Société des alcools du Québec a réalisé des ventes nettes de 948,4 millions de dollars, une augmentation de 12,7 millions de dollars par rapport aux ventes de l'exercice 1985-1986. Ces ventes ont permis de dégager un bénéfice net de 360,7 millions de dollars et de verser au gouvernement du Québec un dividende de 361 millions de dollars.

Les revenus provenant de la vente de spiritueux en 1986-1987 ont diminué de 0,4 % par rapport à l'an dernier pour totaliser 449,0 millions de dollars. Les ventes de vins ont atteint 476,0 millions de dollars, soit une hausse de 2,9 millions de dollars par rapport à 1985-1986. Enfin, les ventes de bières, de cidres et de coolers ont représenté 23,4 millions de dollars en 1986-1987, comparativement à 11,8 millions de dollars l'an dernier.

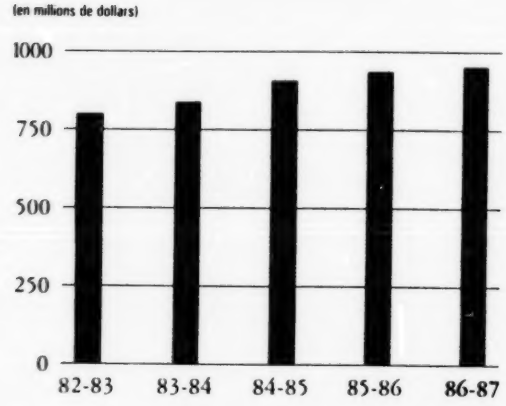
En volume, les ventes de spiritueux ont continué à chuter conformément à la tendance des dernières années : elles se sont situées à 21,7 millions de litres, en baisse de 9,2 % par rapport à l'année précédente. Les ventes de vins ont aussi accusé un recul de 5,6 % par rapport à 1985-1986, s'établissant à 67,6 millions de litres. Les ventes de bières importées, de cidres et de coolers, aidées par le succès commercial de ces derniers, ont augmenté de façon significative, passant de 3,3 millions de litres en 1985-1986 à 6,0 millions de litres en 1986-1987.

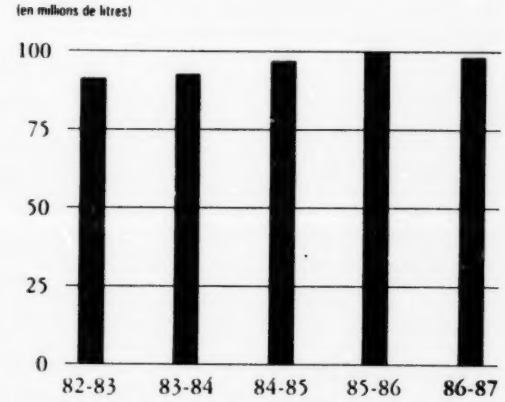
Compte tenu de ces volumes, les ventes de la Société des alcools du Québec, en 1986-1987, se répartissent de la façon suivante : les spiritueux comptent pour 22,8 % des ventes totales, les vins pour 70,9 % et les bières, les cidres et les coolers pour 6,3 %.

Les réseaux de ventes

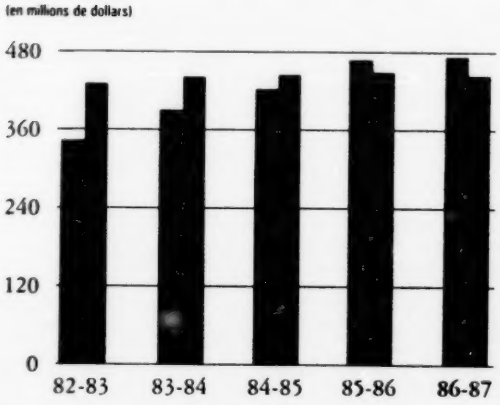
Les ventes de vins, de cidres et de coolers en épiceries ont connu une légère baisse, passant de 29,5 millions de litres en 1985-1986 à 29,3 millions de litres pour le dernier exercice financier. De même, les ventes de ces produits en succursales sont passées de 44,7 millions de litres en 1985-1986 à 43,3 millions de litres en 1986-1987.

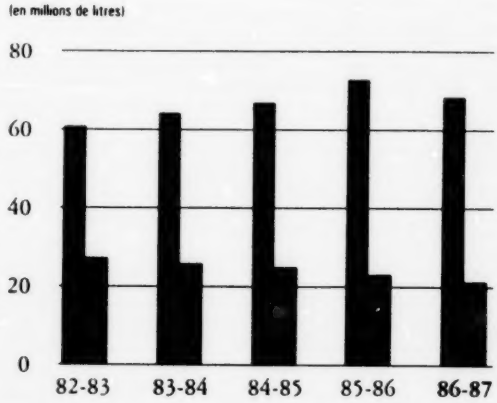
Ventes totales





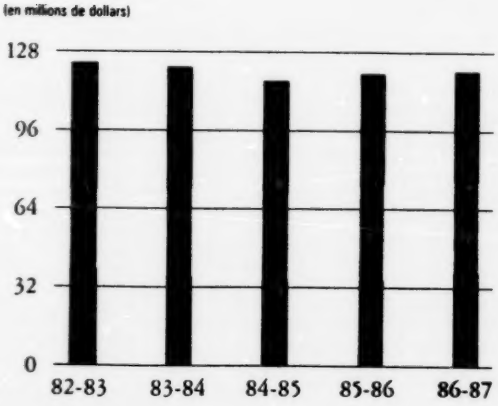
Ventes des vins et spiritueux

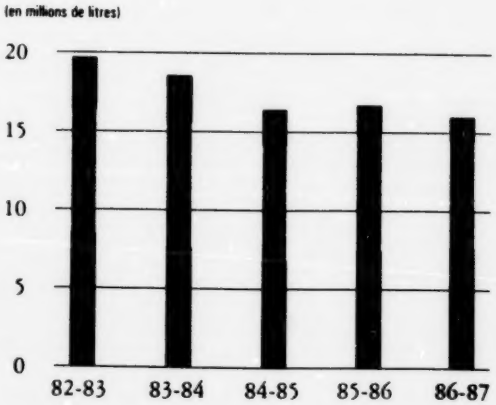




■ Vins
■ Spiritueux

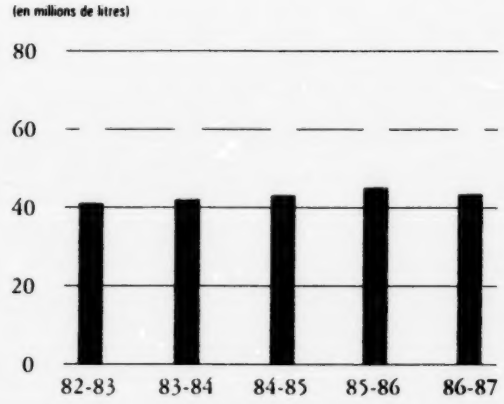
Ventes de marques maison de la Société des alcools du Québec



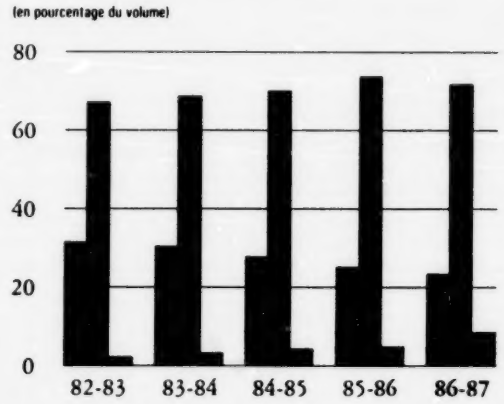


■ Vins succursales
■ Vins épiceries
■ Spiritueux

Ventes des vins en succursales et en épiceries

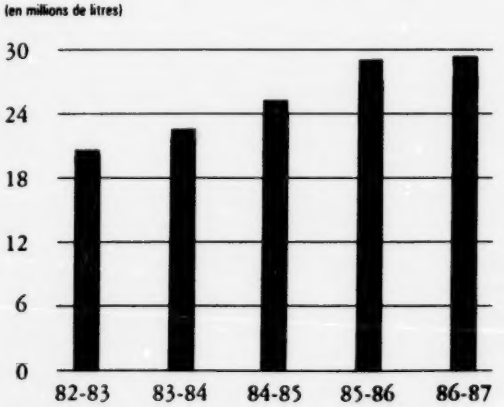


Évolution du marché par catégorie de produits



*Autres : Bières importées, cidres désignés et coolers vendus dans nos succursales et chez les détenteurs de permis d'épiceries.

Ventes des vins et cidres aux épiceries et aux dépanneurs



Les marques maison

Les marques maison de la Société des alcools du Québec ont contribué pour 118,6 millions de dollars aux ventes totales de l'entreprise, une hausse de 0,2 million de dollars sur le chiffre de l'exercice précédent. Sur ce montant, les ventes de vins ont représenté 76,3 millions de dollars.

En volume, les ventes de marques maison de la Société des alcools du Québec, en 1986-1987, ont atteint 16,2 millions de litres par rapport à 17 millions de litres en 1985-1986. Les ventes de vins embouteillés par la Société des alcools du Québec ont été en hausse dans le réseau des succursales, s'établissant à 7,6 millions de litres en 1986-1987 comparativement à 7,1 millions de litres pour l'exercice précédent. Dans le réseau des épiceries, toutefois, les ventes ont régressé de 7,5 millions de litres en 1985-1986 à 6,6 millions de litres pour le dernier exercice financier.

La répartition des coûts

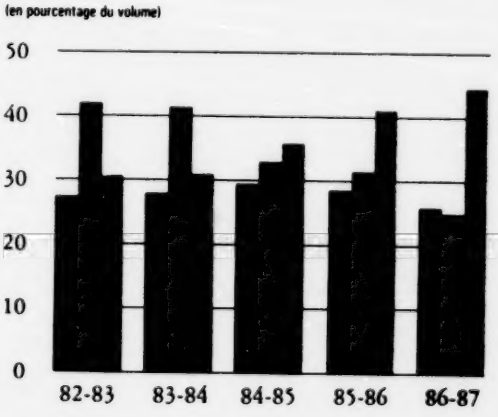
Le dividende versé au gouvernement du Québec, 361 millions de dollars, représente 38,0 % du total des ventes nettes. Les coûts reliés aux stocks et à la production représentent 247,4 millions de dollars soit 26,1 % du total des ventes. Les droits de douane et d'accise et les taxes d'accise versés au gouvernement du Canada s'établissent à 179,8 millions de dollars, soit 19,0 % du total des ventes nettes. Les salaires et les charges sociales se chiffrent pour leur part à 108,6 millions de dollars et comptent pour 11,5 % du total des ventes. Les autres frais de fonctionnement s'établissent à 51,9 millions de dollars soit 5,4 %.

On remarquera que les dépenses de fonctionnement de l'entreprise (salaires, charges sociales et autres frais de fonctionnement) représentent 16,9 % des revenus totaux de la Société des alcools du Québec, comparativement à 16,8 % en 1985-1986. D'autre part, les redevances versées au niveau des deux gouvernements sous forme de dividende, de taxes et de droits divers comptent pour 57,0 % du total des ventes nettes.

Tableau comparatif (1982-1983 à 1986-1987)

	82/83	83/84	84/85	85/86	86/87
Dividende au gouvernement du Québec	275 000 000 $	325 000 000 $	352 000 000 $	355 000 000 $	**361 000 000 $**
Droits de douane et d'accise et taxes d'accise versés au gouvernement du Canada	144 389 157	152 218 982	173 945 793	170 065 596	**179 798 561**
Achats de stocks et production	204 117 369	220 717 444	221 794 199	250 552 251	**247 368 152**
Salaires et charges sociales	96 020 951	99 716 152	101 275 194	105 694 333	**108 576 743**
Autres frais de fonctionnement	49 475 463	44 031 563	47 811 761	51 421 175	**51 939 649**
Virement à la réserve pour risques non assurés	500 000				
Augmentation (diminution) des bénéfices non répartis	11 235 673	(3 160 505)	(9 543 858)	1 816 687	**(328 721)**
Radiation de la réserve pour risques non assurés			(2 000 000)		
Postes extraordinaires			(2 371 850)	1 167 251	
Totaux	780 738 613 $	838 523 636 $	882 911 239 $	935 717 293 $	**948 354 384 $**

Évolution du marché des vins selon leur provenance



Taxes, droits et dividende versés aux gouvernements 1986-1987

Remises au gouvernement du Canada

Droits de douane	64 369 113 $
Droits d'accise	69 782 364
Taxes de vente et d'accise	45 647 084
	179 798 561

Remises au gouvernement du Québec

Dividende au Ministre des Finances	361 000 000
Impôt perçu sur la vente au détail (taxe de vente)	69 722 376
Droits perçus sur les ventes aux détenteurs de permis	24 372 413
	455 094 789
Total	**634 893 350 $**

RAPPORT DES VÉRIFICATEURS

Monsieur Gérard D. Lévesque
Ministre des Finances du Québec,
Actionnaire de la Société des alcools du Québec

Nous avons vérifié les états des résultats, des bénéfices non répartis et de l'évolution de la situation financière de la Société des alcools du Québec pour l'exercice de 52 semaines terminé le 28 mars 1987 ainsi que le bilan à cette date et nous avons obtenu tous les renseignements et les explications demandés. Notre vérification a été effectuée conformément aux normes de vérification généralement reconnues et a comporté, par conséquent, les sondages et autres procédés que nous avons jugés nécessaires dans les circonstances.

À notre avis, au meilleur des renseignements et des explications qui nous ont été donnés et tel qu'il appert aux registres comptables de la Société des alcools du Québec, ces états financiers présentent fidèlement les résultats de l'exploitation et l'évolution de la situation financière de la compagnie pour l'exercice de 52 semaines terminé le 28 mars 1987 et sa situation financière à cette date selon les principes comptables généralement reconnus, appliqués de la même manière qu'au cours de l'exercice précédent.

Mallette Maheu

Comptables agréés
Montréal, le 29 avril 1987

RÉSULTATS

Exercice de 52 semaines
terminé le 28 mars 1987

(en milliers de dollars)	1987	1986
Ventes (Note 2)	**948 354 $**	935 717 $
Frais d'exploitation		
Coût des marchandises vendues	**427 167**	420 618
Ventes et mise en marché	**84 211**	82 307
Distribution	**27 906**	27 330
Administration	**27 874**	28 528
Contributions au régime de retraite relatives aux services antérieurs (Note 3)	**10 350**	10 350
	577 508	569 133
Bénéfice avant intérêts, amortissements et postes extraordinaires	**370 846**	366 584
Intérêts sur emprunts à court terme	**3 193**	1 379
Intérêts relatifs à l'obligation découlant d'un contrat de location-acquisition	**1 704**	1 709
Amortissement des immobilisations	**4 871**	5 105
Amortissement de l'immeuble loué en vertu d'un contrat de location-acquisition	**407**	407
	10 175	8 600
Bénéfice avant postes extraordinaires	**360 671**	357 984
Postes extraordinaires		(1 168)
Bénéfice net	**360 671 $**	356 816 $

BÉNÉFICES NON RÉPARTIS

Exercice de 52 semaines
terminé le 28 mars 1987

(en milliers de dollars)	1987	1986
Solde au début	**1 884 $**	68 $
Bénéfice net	**360 671**	356 816
	362 555	356 884
Dividende au Ministre des Finances	**361 000**	355 000
Solde à la fin	**1 555 $**	1 884 $

ÉVOLUTION DE LA SITUATION FINANCIÈRE

Exercice de 52 semaines
terminé le 28 mars 1987

(en milliers de dollars)	1987	1986
Exploitation		
Bénéfice avant postes extraordinaires	**360 671 $**	357 984 $
Postes ne comportant aucun mouvement de liquidités :		
Amortissements	**5 278**	5 512
Augmentation de la provision pour crédits de congés-maladie cumulés	**500**	500
	366 449	363 996
Variation nette des postes du fonds de roulement ne constituant pas des liquidités	**(4 435)**	(57 521)
Dividende	**(361 000)**	(355 000)
Frais de privatisation		(5 785)
Liquidités provenant de (absorbées par) l'exploitation	**1 014**	(54 310)
Investissement		
Achats d'immobilisations	**(3 306)**	(5 539)
Ventes d'immobilisations	**110**	8 098
Liquidités provenant de (absorbées par) l'investissement	**(3 196)**	2 559
Financement		
Remboursement de l'obligation découlant d'un contrat de location-acquisition, liquidités absorbées par le financement	**(111)**	(99)
Diminution des liquidités	**(2 293)**	(51 850)
Insuffisance des liquidités au début	**(71 255)**	(19 405)
Insuffisance des liquidités à la fin (Note 4)	**(73 548)$**	(71 255)$

Société des alcools du Québec (constituée en vertu d'une loi du Québec)

BILAN

28 mars 1987

(en milliers de dollars)

ACTIF	1987	1986
Actif à court terme		
Encaisse		24 945 $
Dépôts à terme	6 000 $	
Débiteurs	13 487	14 776
Stocks, au moindre du coût ou de la valeur nette de réalisation	106 575	96 861
Frais imputables au prochain exercice	6 576	5 719
	132 638	142 301
Immobilisations (Note 5)	43 109	44 784
Immeuble loué en vertu d'un contrat de location-acquisition (Note 6)	12 210	12 617
	187 957 $	199 702 $

PASSIF		
Passif à court terme		
Découvert bancaire et billets à terme	79 548 $	96 200 $
Créditeurs et frais courus	45 401	46 541
Dividende	6 000	
	130 949	142 741
Provision pour crédits de congés-maladie cumulés	10 100	9 600
Obligation découlant d'un contrat de location-acquisition (Note 7)	15 353	15 477
	156 402	167 818
Avoir de l'actionnaire		
Capital-actions		
Autorisé		
300 000 actions d'une valeur nominale de 100 $ chacune		
Émis et payé		
300 000 actions	30 000	30 000
Bénéfices non répartis	1 555	1 884
	31 555	31 884
	187 957 $	199 702 $

Éventualité (Note 8)

Au nom du Conseil d'administration

Alain Cousineau, Administrateur

Pierrette Roussin, Administrateur

NOTES COMPLÉMENTAIRES

28 mars 1987

1 Principales pratiques comptables

Stocks
La méthode de l'épuisement successif est utilisée dans le calcul du coût des stocks.

Immobilisations
L'amortissement est calculé selon la méthode de l'amortissement constant, sauf l'amortissement du matériel roulant qui est calculé selon la méthode de l'amortissement dégressif. Les taux suivants sont utilisés :

Immeubles	2,5 % et 10 %
Mobilier et machinerie	taux variant entre 2,8 % et 50 %
Matériel roulant	taux variant entre 20 % et 30 %
Améliorations locatives	selon la durée du bail
Pavage et stationnement	4 %

Immeuble loué en vertu d'un contrat de location-acquisition
L'amortissement est calculé selon la méthode de l'amortissement constant au taux de 2,5 %.

2 Ventes

(en milliers de dollars)	1987	1986
Distributeurs autorisés		
Ventes	**176 015 $**	165 505 $
Escomptes	**(26 576)**	(27 178)
	149 439	138 327
Succursales		
Ventes	**798 915**	797 390
	948 354 $	935 717 $

3 Régime de retraite

Une évaluation actuarielle du passif résultant des services antérieurs au 31 décembre 1975, a été établie à 88,8 millions de dollars. La Société des alcools du Québec rembourse à la Commission administrative du régime de retraite des fonctionnaires du Québec, ce montant plus les intérêts s'y appliquant, en 23 versements annuels consécutifs d'environ 10,3 millions de dollars chacun, depuis le 31 décembre 1978.

4 Insuffisance des liquidités

L'insuffisance des liquidités est constituée de :

(en milliers de dollars)	1987	1986
Encaisse		24 945 $
Dépôts à terme	**6 000 $**	
Découvert bancaire et billets à terme	**(79 548)**	(96 200)
	(73 548)$	(71 255)$

5 Immobilisations

(en milliers de dollars)	Coût	Amortissement cumulé	Coût non amorti 1987	Coût non amorti 1986
Terrains	6 399 $		6 399 $	6 399 $
Immeubles	11 962	4 134 $	7 828	7 783
Mobilier et machinerie	53 636	29 541	24 095	25 308
Matériel roulant	2 391	2 143	248	252
Améliorations locatives	11 850	7 999	3 851	4 318
Pavage et stationnement	878	190	688	724
	87 116 $	44 007 $	43 109 $	44 784 $

6 Immeuble loué en vertu d'un contrat de location-acquisition

(en milliers de dollars)	Valeur brute	Amortissement cumulé	Valeur non amortie 1987	Valeur non amortie 1986
Immeuble	16 280 $	4 070 $	12 210 $	12 617 $

7 Obligation découlant d'un contrat de location-acquisition

(en milliers de dollars)	1987	1986
Obligation relative à la location d'un immeuble, remboursable jusqu'au 11 avril 2012 par versements mensuels de 151 658 $ incluant les intérêts calculés à 11 %	15 477 $	15 588 $
Versements échéant au cours du prochain exercice	124	111
	15 353 $	15 477 $

Versements des prochains exercices :

(en milliers de dollars)	Capital	Intérêts	Total
1988	124 $	1 696 $	1 820 $
1989	138	1 682	1 820
1990	154	1 666	1 820
1991	172	1 648	1 820
1992	191	1 629	1 820
1993-2012	14 698	21 755	36 453
	15 477 $	30 076 $	45 553 $

8 Éventualité

Suite à l'annulation du projet de privatisation de certaines succursales du réseau, la Société des alcools du Québec a reçu des mises en demeure réclamant entre autres, la prise de possession de certaines d'entre elles. Dans certains cas, des poursuites judiciaires ont été intentées réclamant la prise de possession de certaines des succursales concernées et/ou une somme d'argent à titre de dommages et intérêts.

Concernant ces poursuites, s'il y avait obligation d'acquitter une réclamation dont il n'est pas possible présentement de préciser le montant, la perte qui en résulterait serait imputée aux résultats de l'exercice alors en cours.

9 Engagements

En vertu de contrats de location-exploitation, la Société des alcools du Québec s'est engagée à payer un montant total de 59,5 millions de dollars pour la location de succursales et de certains entrepôts. Les versements des 5 prochains exercices se chiffrent à :

(en millions de dollars)	
1988	12,8 $
1989	11,0
1990	9,6
1991	8,4
1992	6,8

10 Chiffres comparatifs

La présentation de certains postes de l'exercice précédent a été modifiée en fonction de celle de l'exercice courant.

65 ANS D'HISTOIRE : UNE ÉVOLUTION À LA MESURE DES QUÉBÉCOIS

L'exercice 1986-1987 a marqué le 65e anniversaire de la création de la Commission des liqueurs de Québec, l'ancêtre de la Société des alcools du Québec. Les notes historiques qui suivent retracent les grandes lignes de l'évolution d'un commerce façonné aux goûts, aux habitudes et aux caractéristiques mêmes des Québécois.

Moteur de l'évolution des goûts des Québécois : déjà dans les années 20, ce magasin de la Commission des liqueurs affichait « Vins seulement ». La légende de cette photo parue dans La Presse précisait : « Ce magasin est l'un des plus beaux de Montréal et comprend des salles spéciales, dont une pour les dames, où les acheteurs peuvent examiner et goûter les vins qu'ils veulent se procurer. »
(Cliché du photographe de La Presse)

L'instauration, en 1921, d'un monopole d'État sur le commerce des boissons alcooliques a constitué une première. Se distinguant de l'ensemble des Nord-Américains, les Québécois ont préféré la tempérance à l'abstinence. De 1921 à 1986, la société d'État a connu une formidable évolution. De la même manière, le commerce des boissons alcooliques s'est considérablement modifié. Au sein de la population, la perception de ces produits et de leur usage a changé de façon radicale. Soixante-cinq ans plus tard, les Québécois continuent de se distinguer par des habitudes de consommation différentes de celles de leurs voisins canadiens et américains. Chez nous, on boit trois fois plus de vins que de spiritueux. C'est un fait unique en Amérique du Nord.

Entre 1921 et 1987, trois organismes ont eu la responsabilité exclusive du commerce des boissons alcooliques. Tour à tour, la Commission des liqueurs de Québec, la Régie des alcools du Québec et, maintenant, la Société des alcools du Québec ont été les témoins et, en même temps, les moteurs de l'évolution des goûts des Québécois en matière de boissons alcooliques. Raconter leur histoire, c'est aussi raconter un aspect de celle des Québécois.

1921 : *LA COMMISSION DES LIQUEURS DE QUÉBEC*

En 1921, la Loi des liqueurs alcooliques est adoptée et, le 1er mars, la Commission des liqueurs de Québec est créée. La loi lui confère le monopole du commerce des vins et spiritueux. Elle seule est désormais autorisée à importer, à transporter et à vendre des boissons alcooliques. De plus, la Commission se voit confier un rôle de surveillance par le truchement de l'octroi des permis de vente aux hôteliers et aux restaurateurs, ainsi qu'aux épiciers pour ce qui est de vendre de la bière.

Pour le gouvernement, la mise sur pied d'un monopole du commerce des vins et spiritueux est le moyen le plus efficace de lutter contre l'alcoolisme. C'est aussi une solution originale qui sera d'ailleurs adoptée par les autres provinces canadiennes au cours des années suivantes.

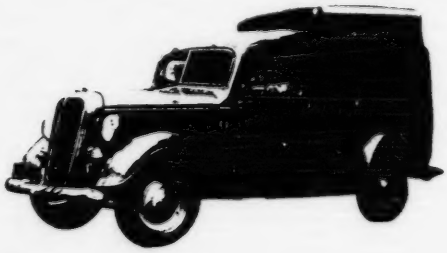
Sur la photo de droite, l'entrée principale de la prison de Montréal. Cet édifice, baptisé Au Pied-du-Courant, est le siège social de la Société des alcools du Québec.
(Photo La Presse)

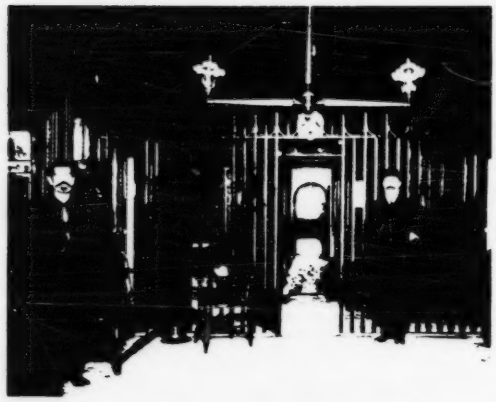
Le pont Jacques-Cartier, vu de l'entrée de la prison vers 1930.

En 1921, la Commission des liqueurs de Québec emménage bureaux et entrepôts dans l'ancienne prison de Montréal, angle Notre-Dame et de Lorimier. Cet édifice, communément appelé « Au Pied-du-Courant », fut érigé entre 1834 et 1836. Il fut le lieu d'emprisonnement des Patriotes de 1837 et de la pendaison de douze d'entre eux.

À sa première année d'exploitation, la Commission emploie 415 personnes et compte 64 magasins. Ces magasins ressemblent davantage à des confessionnaux qu'à des établissements commerciaux. Les bouteilles sont hors de la vue du client qui, pour passer sa commande, doit se pencher au-dessus d'un comptoir grillagé et chuchoter au commis le nom du produit désiré. Pas question de voir la bouteille. On peut acheter autant de vin que l'on veut, mais un seule bouteille de spiritueux à la fois.

Les camions de la Commission des liqueurs suivent aussi l'évolution. À preuve, ce modèle Ford 1937 flambant neuf.
(Photo La Presse)





Déjà, un souci d'efficacité et de qualité

Pour réduire les prix de certains produits, la Commission met sur pied, dès 1922, une usine d'embouteillage. Déjà en 1926, elle importe en vrac et embouteille 23 vins différents et 39 marques de spiritueux.

Le contrôle de la qualité est aussi une préoccupation majeure des dirigeants de la Commission des liqueurs de Québec. Durant l'exercice financier 1923-1924, le laboratoire de la Commission effectue 2 155 analyses. La mise en place d'une Commission des liqueurs signifie la fin des contrefaçons et des alcools frelatés. En même temps qu'elle veille à la qualité des produits qu'elle commercialise, la Commission s'assure de l'application de la Loi des liqueurs alcooliques sur le territoire du Québec, en luttant contre les débits clandestins et le trafic illégal.

Alors qu'à sa première année d'exploitation, la Commission des liqueurs de Québec totalise des ventes d'un peu plus de 15 millions de dollars, au terme de son exercice 1959-1960, les ventes se chiffrent à près de 102 millions de dollars.

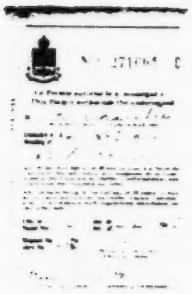
En quarante ans, la Loi des liqueurs alcooliques n'a pas subi de réformes majeures.

1961 : LA RÉGIE DES ALCOOLS DU QUÉBEC

Avec les années 60, la société québécoise entre dans l'ère de la révolution tranquille. De nouveaux courants de pensée surgissent. Bien manger et bien boire font partie des nouvelles valeurs.

C'est dans ce contexte que le gouvernement décide de repenser la Loi des liqueurs alcooliques. Le 13 avril 1961, il promulgue la Loi 34 qui sera mise en application par un nouvel organisme, la Régie des alcools du Québec, composé de deux services distincts. Le premier, relevant du ministre de la Justice, est responsable de l'administration des permis d'alcool. Le second, relevant du ministère des Finances, a la responsabilité du commerce des boissons alcooliques sur le territoire du Québec. En distinguant nettement les deux fonctions de la Régie, celle du commerce et celle du contrôle des permis, le gouvernement veut renforcer l'action de chacune.

Les années 60 sont aussi celles de la révolution tranquille de la table et du vin. La restauration connaît un essor considérable. Les bons restaurants sont de plus en plus nombreux. Un nombre croissant de Québécois découvrent le plaisir du vin à table. Les amateurs peuvent alors se procurer des vins exquis à des prix qui, aujourd'hui, font rêver. Comme ce Clos des Mouches rouge 1955 à 3,40 $ la bouteille...



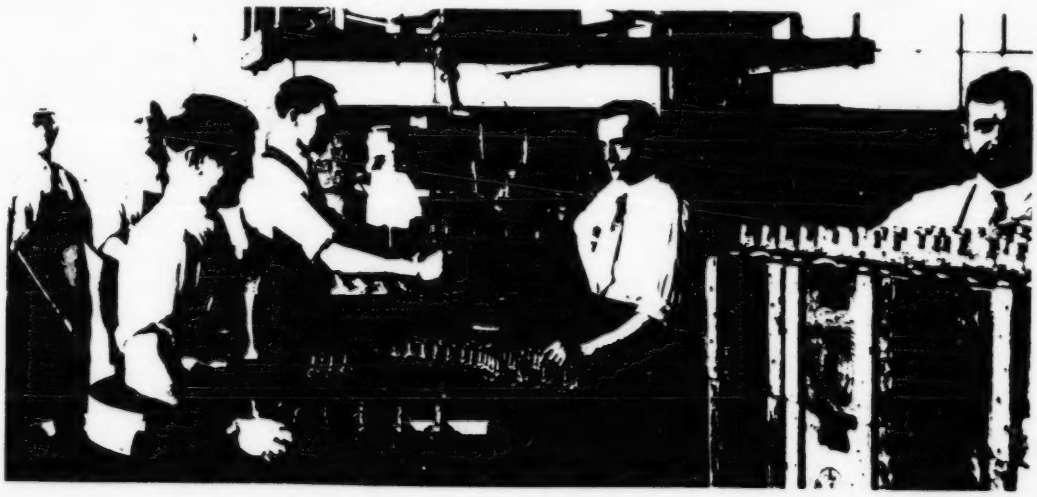
Les années de guerre sont aussi les années de rationnement. L'alcool n'échappe pas aux restrictions et le consommateur doit se procurer « son » permis qui fait aussi office de livret de coupons.

La Commission d'enquête Thinel : un autre tournant

La société québécoise a subi des transformations profondes depuis la fin de la guerre, mais la Loi des alcools n'a pas été réellement modifiée. Une révision en profondeur s'impose.

Le 18 novembre 1968, le Conseil des ministres institue la Commission d'enquête sur le commerce des boissons alcooliques. Sous la présidence du juge Lucien Thinel, cette commission a un double mandat. Elle doit d'abord enquêter sur le commerce des boissons alcooliques et, ensuite, rechercher les moyens les plus efficaces et les plus économiques d'assurer la surveillance de ce commerce, de garantir sa continuité dans l'ordre et de procurer des revenus essentiels au développement du Québec, sous forme d'impôts ou autrement.

Au terme de son enquête, la Commission Thinel émet quatre-vingt-dix recommandations visant à modifier en profondeur la Loi des alcools. Dans son rapport, elle souligne le fait que les objectifs contradictoires de la Régie ne lui permettent pas d'agir avec efficacité. Les commissaires écrivent : « Elle réunit deux administrations dont les objectifs et les tâches sont différents : l'une doit surveiller le commerce des boissons alcooliques dans l'intention plus ou moins arrêtée de favoriser la tempérance, l'autre doit vendre des boissons et procurer à l'État des recettes fiscales importantes. »



L'embouteillage des spiritueux réduit les prix de certains produits. Déjà en 1926, la Commission des liqueurs embouteille 39 marques de spiritueux importés en vrac.

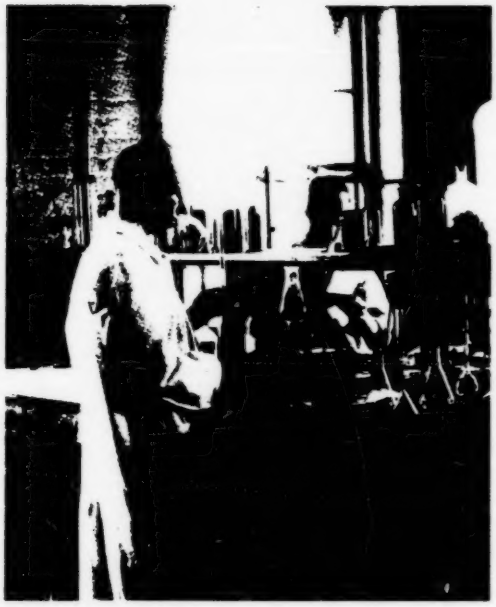
1971 : LA SOCIÉTÉ DES ALCOOLS DU QUÉBEC

En 1971, cinq mois après le dépôt du rapport Thinel, le gouvernement sanctionne la Loi 47. Deux entités juridiques et opérationnelles sont créées. La Commission des permis d'alcool du Québec (qui devient la Régie des permis d'alcool du Québec en 1980) a pour mandat d'émettre les permis de vente au détail des boissons alcooliques et d'en contrôler l'exploitation par les détenteurs. L'organisme relève du ministre de la Justice.

D'autre part, le commerce des boissons alcooliques, c'est-à-dire l'importation, la distribution et la vente au détail, est assuré par la Société des alcools du Québec. Cette dernière doit aussi exercer un contrôle rigoureux de la qualité sur tous les produits alcooliques vendus au Québec. L'entreprise devient une société à capital-actions dont l'unique actionnaire est le ministre des Finances. Quelques années plus tard, elle est confiée au ministre de l'Industrie et du Commerce.

Une nouvelle orientation, dynamique et moderne, est insufflée à cette entreprise commerciale constituée de 2 600 employés et dotée d'un réseau de 215 succursales. Pour bien souligner ce dynamisme qui l'anime, la Société des alcools du Québec se donne, en 1973, un nouveau symbole : un verre de forme carrée, gage de stabilité et de sécurité. La couleur elle-même est chaleureuse : bourgogne pour les uns, bordeaux pour les autres...

La période de renouveau que symbolise la mise sur pied de la Société des alcools du Québec coïncide avec un virage important dans les habitudes de consommation des Québécois. En 1971, et pour la première fois depuis 1940, les ventes de vins sont égales à celles des spiritueux. Aujourd'hui, elles représentent plus de 70 % du volume vendu.



La révolution des libre-service
Initié à Sherbrooke, sous le règne de la Régie des alcools du Québec en 1970, l'aménagement des magasins libre-service connaît un franc succès. Fini les magasins tristes dans lesquels règne une ambiance évoquant davantage la prohibition que la vie moderne des années 70. En circulant dans les allées et en voyant enfin la gamme de produits qui leur est offerte, les consommateurs saisissent du coup l'étonnante diversité du monde du vin. L'avènement des libre-service s'associe au plaisir de la découverte.

La Société des alcools du Québec poursuit cette conversion à un rythme effréné dans les années suivantes, jusqu'à la disparition complète des magasins traditionnels, en 1983.

Les Maisons des vins
En 1973, pour répondre à l'intérêt croissant d'un public de plus en plus connaisseur, la Société des alcools du Québec inaugure, dans le Vieux-Québec, sa première Maison des vins. Aménagé

Entre ces deux photos, que de chemin parcouru en quête de qualité ! À gauche, nous sommes dans le premier laboratoire de la Commission des liqueurs ; à droite, dans celui de la Société des alcools, l'un des mieux équipés en Amérique du Nord.

dans le cadre exceptionnel d'un vieux bâtiment de la Place Royale, construit au XVII[e] siècle, ce magasin spécialisé offre une sélection de vins de qualité telle qu'on n'en a jamais vu au Québec.

Cette initiative connaît également un vif succès. Deux ans plus tard, la Maison des vins de Montréal est inaugurée dans un édifice du centre-ville. En 1977, c'est au tour de la ville de Hull et, en 1981, de celle de Trois-Rivières.

En plus d'entraîner plusieurs consommateurs sur le chemin de la découverte, il est certain que les Maisons des vins ont un impact important sur le commerce du vin au Québec et favorisent un élargissement de la gamme des vins distribués par le réseau de succursales de la Société des alcools du Québec.

La qualité demeure une priorité
Fidèle au mandat qui lui a été confié dès 1921, la Société des alcools du Québec continue de veiller avec le plus grand soin à la qualité des boissons alcooliques distribuées au Québec. Le laboratoire de la Société des alcools du Québec est l'un des mieux équipés en Amérique du Nord. Chaque année, plus de 25 000 échantillons y sont dégustés et analysés sous différents aspects : analyse chimique et microbiologique, analyse par absorption atomique, chromatographie en phase gazeuse et en phase liquide, rien n'échappe aux chimistes !

Depuis 1984, le service de la gestion de la qualité peut aussi compter sur un analyseur modulaire capable de procéder simultanément à la détermination de huit composés chimiques. C'est le seul appareil au Canada pouvant réaliser pareille performance.

Multiplication des produits et des services
En 1921, la Commission des liqueurs du Québec offrait au public 383 différents produits distribués dans ses 64 magasins. Soixante-cinq ans plus tard, la Société des alcools du Québec commercialise, par le biais de ses 353 succursales, 3 166 produits dont plus de 2 000 marques de vins.

Ce ne sont là que quelques chiffres, mais des chiffres qui reflètent une évolution à la mesure de celle des Québécois.

Issue d'un ancêtre dont le premier souci était d'assurer la qualité des produits et l'efficacité des services, la Société des alcools du Québec a respecté la tradition sans cesser de croître et d'innover. Elle réussit ce tour de force d'être à la fois moteur et partenaire de l'évolution de sa clientèle.

Moteur, puisqu'elle ne cesse d'élargir l'éventail de ses produits et services, contribuant à former les goûts et les habitudes d'un peuple qui, partant, devient de plus en plus connaisseur et exigeant.

Partenaire, parce qu'elle cherche constamment à parfaire ses services pour s'adapter et répondre aux exigences des Québécois, évoluant au même rythme, garantissant la qualité des produits qu'elle leur offre tout en assurant la rentabilité de l'entreprise.

MEMBRES DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

Alain Cousineau
Président du Conseil d'administration

Jocelyn Tremblay
Président-directeur général

José P. Dorais

Guy Bonenfant

Jean-Marc Baronet

Léopold Fournier

Luigi Liberatore

Pierrette Roussin

Carole Tremblay

MEMBRES DE LA DIRECTION

Jocelyn Tremblay
Président-directeur général

Denise Bilodeau
Secrétaire administrative

Raymond Corriveau
Vice-président
Exploitation

Claude J. Marier
Vice-président
Affaires publiques

Gérald Plouffe
Vice-président
Finances et administration

Jean-Louis Poirier
Vice-président
Adjoint au président

Donald Villeneuve
Vice-président
Ressources humaines

Huong Q. Vu
Vice-président
Achats et mise en marché